Financière Manuvie

Pour votre avenir[MC]

Mode d'emploi
Trousse du conseiller en avantages sociaux

Réservé aux conseillers professionnels

Modèle n° WEMAB080710

Attention

La trousse du conseiller en avantages sociaux a été conçue et mise à l'épreuve en situation réelle pour vous offrir des années de tranquillité d'esprit si elle est utilisée, examinée et mise en application conformément aux présentes consignes d'utilisation.

Veuillez lire et suivre toutes les consignes d'utilisation.
Ce produit devrait continuer de vous donner satisfaction si vous faites une mise au point périodique.

Servez-vous de la trousse du conseiller en avantages sociaux de la Financière Manuvie pour gagner en confiance à mesure que votre clientèle d'assurance collective s'accroît. Cette trousse vous permettra :

- de gagner plus d'argent;
- d'économiser de l'argent et de gagner du temps, et
- de vous simplifier la vie.

Mode d'emploi

Votre trousse comprend trois plateaux à outils superposés. Chaque plateau contient des outils conçus pour l'exécution de trois tâches distinctes, mais néanmoins liées.

- la prospection de nouveaux clients,
- la mise en place d'un régime d'assurance collective et
- le renouvellement annuel du régime.

Premier plateau – La prospection

Selon vos besoins, vous pouvez utiliser plusieurs outils pour la prospection de nouveaux clients.

Familiarisez-vous avec chacun de ces outils, puis passez maître dans l'art de vous en servir en consultant la version électronique de la trousse du conseiller en avantages sociaux. Pour commencer, ouvrez une session dans Inforep et cliquez sur « Soutien aux ventes », puis sur « Assurance collective – Tr. du conseiller av. sociaux ».

Présentation type en format PowerPoint

Structures de régime

Formulaires

Modèles

Lettres

Modèles de lettre de recommandation

Planification de séminaires

Campagne de publipostage

Formulaire de demande de soumission

Conseils sur la manière d'inviter un client potentiel à souscrire un régime

Mesures à prendre

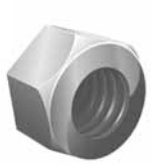
Vous voulez devenir un expert et obtenir du même coup de précieuses unités de formation continue? Suivez des cours en ligne sur la prospection et les processus de mise en place et de renouvellement. Pour commencer, rendez-vous au www.inforep.ca et ouvrez une session dans le Centre FC de la Financière Manuvie.

Deuxième plateau – La mise en place du régime

Une fois la vente conclue, concentrez-vous sur les mesures à prendre pour la mise en place du régime.

Le deuxième plateau contient des outils que vous devez connaître et utiliser au moment de la mise en place du régime d'assurance collective de votre client. Familiarisez-vous avec ces outils des plus utile. Ils vous faciliteront la tâche et contribueront à maintenir la satisfaction de votre client quant à la manière dont le dossier est mené.

Outils de planification et échéanciers

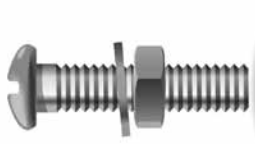


Plan d'action

Réunion de signature

Formulaires de demande d'adhésion

Formulaires et questionnaires



Séance d'information des participants

Modèle de sommaire des garanties

Conseils pratiques pour la tenue de réunions

Principaux points à examiner

Suivi après-vente

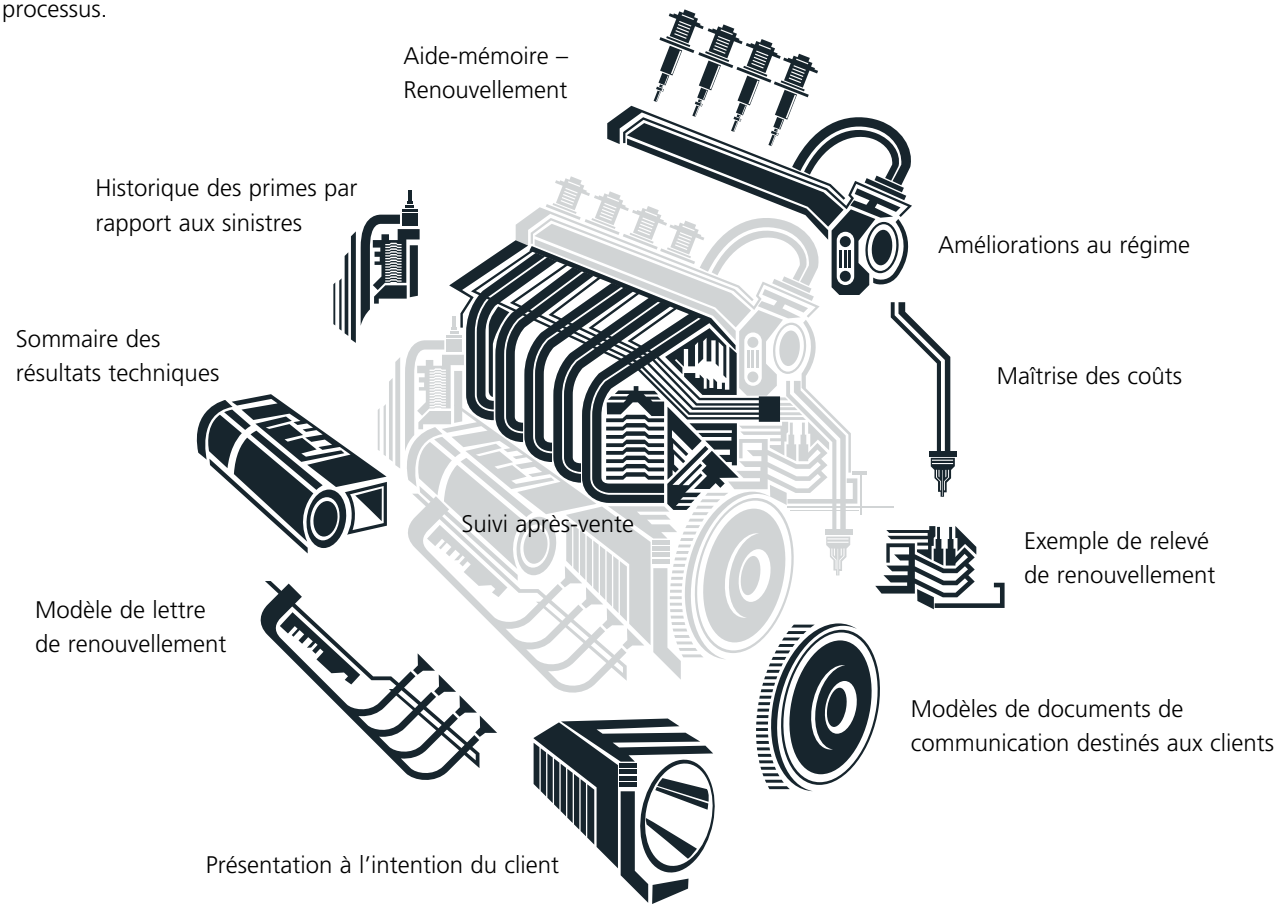
Mesures à prendre

Pour commencer, ouvrez une session dans Inforep et cliquez sur « Soutien aux ventes », puis sur « Assurance collective – Tr. du conseiller av. sociaux ».

Troisième plateau - Le renouvellement du régime

Les outils de prospection vous ont aidé à acquérir un nouveau client. Les outils mis à votre disposition vous ont permis de mettre en place le régime. Lorsque vient le temps de renouveler le régime, ouvrez le troisième plateau à outils de la trousse du conseiller en avantages sociaux.

Familiarisez-vous avec les outils de renouvellement. Votre client appréciera grandement les efforts que vous déployez pour bien gérer le processus de renouvellement de son régime. Avec l'expérience, vous deviendrez un expert non seulement dans l'art de gagner de nouveaux clients, mais aussi dans l'art de conserver leur clientèle et de veiller au bon fonctionnement de l'ensemble du processus.


Aide-mémoire – Renouvellement
Historique des primes par rapport aux sinistres
Améliorations au régime
Sommaire des résultats techniques
Maîtrise des coûts
Suivi après-vente
Exemple de relevé de renouvellement
Modèle de lettre de renouvellement
Modèles de documents de communication destinés aux clients
Présentation à l'intention du client

Mesures à prendre

Vous voulez apprendre?

1. Pour commencer, ouvrez une session dans Inforep et cliquez sur « Soutien aux ventes », puis sur « Assurance collective - Tr. du conseiller av. sociaux ».

2. Pour devenir un expert et obtenir du même coup de précieuses unités de formation continue, suivez les trois cours en ligne sur la trousse du conseiller en avantages sociaux.

Les produits de l'Assurance collective sont offerts par la Financière Manuvie (La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers). © La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers, 2011. Tous droits réservés. Les noms Manuvie et Financière Manuvie, le logo qui les accompagne et le titre d'appel « Pour votre avenir » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.

GC2491F 06/2011